HEC PARIS

CGECI
CONFEDERATION GENERALE DES ENTREPRISES DE CÔTE D'IVOIRE

"Le Patronat Ivoirien"

EXECUTIVE EDUCATION

2015

PROGRAMMES COURTS

POUR CADRES & DIRIGEANTS

une école de la
CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

Sommaire Général

CGECI 03

HEC Paris 04

MANAGERS ET PROJETS 07

TRANSFORMER AVEC SUCCÈS LES TENSIONS ET CAPITALISER SUR LES CONFLITS 09

LES FONDAMENTAUX DE LA DIRECTION COMMERCIALE 11

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE LA FINANCE 13

DEVELOP YOURSELF AS A LEADER 15

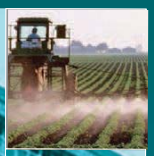
Calendrier 16

Bulletin d'inscription 17

19 Groupements et associations d'entreprises

+ de 1500 Entreprises

+ de 14 000 Milliards de chiffre d'affaires



La Maison de l'Entreprise

+ de 200 000 Emplois

80% de contribution aux recettes de l'Etat

CGECI
CONFEDERATION GENERALE DES ENTREPRISES DE CÔTE D'IVOIRE

"Le Patronat Ivoirien"

La Confédération Générale des Entreprises de Côte d'Ivoire (CGECI) est la principale organisation patronale de Côte d'Ivoire. Elle a pour mission de :

- Représenter les entreprises, défendre et promouvoir leurs intérêts ;
- Apporter à ses membres tous concours et services nécessaires au renforcement de leur capacité;
- Offrir aux groupements, associations et entreprises membres un cadre de rencontres, d'échanges et de concertation ;
- Offrir des services d'information, de veille et de conseil ;
- Faire du dialogue social le moteur du développement économique et social.

La CGECI couvre à travers ses membres tous les secteurs d'activités (industrie, commerce, services et agriculture).

La CGECI est un acteur majeur pour la représentation des entreprises et elle demeure aujourd'hui l'interlocuteur principal des pouvoirs publics, des organisations syndicales de travailleurs et de nombreux tiers (partenaires au développement, organisations internationales dont le MEDEF, l'OIE, le BIT, la FOPAO…) pour les sujets portant sur :

- L'amélioration de l'environnement des affaires ;
- La compétitivité des entreprises ;
- La promotion du dialogue entre les partenaires sociaux ;
- Le développement du secteur privé
- La création de richesse par la promotion des initiatives privées et de l'entreprenariat.

La CGECI fédère + de 1500 entreprises à travers **19 Groupements Professionnels et Associations** pour :

+ de **14 000 milliards** de chiffre d'affaires ;

+ de 80% de contribution aux recettes de l'Etat ;

+ de **200 000 emplois.**

▸ Contacts

M. Jean KACOU DIAGOU, Président ▸ **M. Lakoun OUATTARA,** Directeur Général
Confédération Générale des Entreprises de Côte d'Ivoire (CGECI) I 01 BP 8666 Abidjan 01 - Côte d'Ivoire
Tél.: (+225)20 33 02 00 / 20 33 02 38 I cgeci@cgeci.org - www.cgeci.org

Ensemble, relevons le défi du meilleur

HEC PARIS
EXECUTIVE EDUCATION

APPRENEZ À OSER

La formation et le développement des dirigeants, des futurs dirigeants et des managers sont au cœur de la mission de HEC Executive Education depuis 50 ans. Accueillant plus de 8 000 dirigeants et managers du monde entier par an, nous mettons notre expérience et notre savoir-faire au service de vos projets.

Notre mission : faire vivre une transformation durable à nos clients (individus/entreprises) et les considérer comme des partenaires. Nous concevons la formation comme une opportunité de prise de recul et de développement. Formation n'est pas seulement synonyme d'acquisition de connaissances. Votre expérience et vos compétences sont précieuses. Nous mettons au point des dispositifs qui valorisent ce capital, vous permettent de le mettre en perspective, de le renforcer, de l'enrichir, de le transformer et de le valoriser durablement. De telles ambitions reposent sur des savoir-faire : développer une proximité avec nos parties prenantes, inscrire la formation dans une logique de partenariat, agir avec professionnalisme dans un cadre de référence international. Elle renvoient à une conviction : former des dirigeants "architectes d'un monde responsable".

Notre objectif : vous permettre d'aborder vos enjeux professionnels armés de nouvelles compétences, selon des perspectives renouvelées, confiants de vos capacités de leadership. La réussite de cet objectif concret dépend en effet la valeur de votre formation, pour vous même et votre entreprise.

NOTRE APPROCHE

Les méthodes variées mobilisées dans nos programmes (conférences, témoignages, mises en situation, jeux d'entreprise, études de cas, projets d'action...) sont intégrées dans des scénarios pédagogiques continus, conçus pour vous faire vivre une expérience d'apprentissage unique et efficace. Vous devenez ainsi l'acteur d'une dynamique d'apprentissage individuelle et collective favorisant l'ouverture, la prise de distance, le questionnement des connaissances, le feedback, la mise en pratique et la créativité. Cette dynamique se joue pendant les séminaires résidentiels. Il est crucial qu'elle se prolonge au-delà, avant et après votre formation, dans un processus ancré dans votre réalité professionnelle. Y participent: les projets d'action que vous menez en rapport avec vos projets professionnels, les dispositifs d'accompagnement mis à votre disposition, les opportunités d'échanges continus avec vos pairs, les ressources variées auxquelles vous avez accès.

NOS CLASSEMENTS

Le classement du *Financial Times* est une référence internationale incontournable de qualité des formations en management. Il est issu d'une enquête réalisée annuellement auprès des entreprises et des participants, et intègre plusieurs critères (qualité et pertinence des programmes, cohérence de l'offre et excellence des équipes enseignantes)... Nos résultats témoignent de la satisfaction de nos clients et partenaires. Ils attestent du retour sur investissement associé à nos formations.

L'INNOVATION

Innovation dans les programmes : dans un monde en profonde et rapide mutation, favoriser l'innovation collaborative, entretenir l'agilité de l'organisation, développer de nouveaux business models sont devenus des impératifs. Nous accompagnons votre réflexion et vos projets de changement.

Innovation dans les méthodes : la rapidité des événements, l'abondance des informations auxquelles nous sommes confrontés appellent des aptitudes renouvelées d'analyse critique et de prise de décision. Pour accompagner ces tranformations, HEC Paris innove.

Depuis 2011, nous avons introduit l'iPad dans nos programmes comme un outil au service de la mobilité et de la flexibilité. Equipés d'une tablette, les participants ont accès, en tout lieu et à tout moment, aux supports pédagogiques de leur programme de formation et exploitent des applications utiles à la productivité, l'interaction, la recherche d'informations, ...

LA FACULTÉ

La proximité humaine et la diversité sont au centre de nos valeurs. Les programmes HEC Executive Education s'appuient sur l'excellence académique et la diversité du corps professoral permanent de HEC Paris et des professeurs visitant parmi les meilleures Business Schools européennes, américaines ou asiatiques, qui sont ses partenaires. La faculté permanente est renforcée par des professeurs affiliés et un vaste réseau d'intervenants aux profils variés (experts, coachs, dirigeants...) qui apportent leurs compétences académiques, professionnelles et pédagogiques. Porteurs de points de vue complémentaires, tous vous accompagnent dans l'accomplissement de vos projets.

LA RECHERCHE

Par leurs travaux de recherche, par la création de matériels pédagogiques innovants, par une coopération continue entretenue avec le monde des affaires, les professeurs nourrissent les programmes d'enseignement de HEC ; ils contribuent à la réflexion des entreprises dans le domaine du management et participent aux débats des communautés scientifiques nationale et internationale. Les entreprises partenaires disposent ainsi d'un inestimable outil de veille et de "capitalisation" de la connaissance.

UNE PRÉSENCE INTERNATIONALE

3 SITES À PARIS

Depuis plus de 130 ans, HEC Paris engage et consolide des accords avec des universités et Business Schools de renommée mondiale. Ces liens de coopération (échanges, doubles diplômes, recherche) permettent de développer partout dans le monde des programmes de formation répondant aux problématiques d'une économie globalisée.

HEC dispose de trois sites dédiés à la formation continue en France. Les programmes internationaux sont organisés dans le monde entier, parfois en alliance avec d'autres grandes Business Schools.

HEC PARIS CAMPUS

Il est situé au cœur d'un parc arboré de 118 hectares dans la commune de Jouy-en-Josas, à 25 kilomètres de Paris. HEC Executive Education y dispose de lieux de formation dédiés, reliés à un complexe hôtelier. Différents séminaires s'y déroulent simultanément favorisant ainsi les échanges entre participants et intervenants.

HEC PARIS LE CHÂTEAU

Dans l'enceinte du campus, le château du XIX[e] siècle est un lieu d'exception entièrement réservé aux programmes pour managers et dirigeants. Il offre un environnement privilégié, propice à la réflexion et à la prise de recul.

HEC PARIS CHAMPERRET

Nos conseillers de formation, nos équipes et intervenants accueillent les participants dans des locaux modernes situés au nord-ouest de Paris. Le site est parfaitement équipé en amphithéâtres et salles de travail de groupe.

À TRAVERS LE MONDE

AFRIQUE

HEC Paris est également présent en Afrique et propose des programmes sur mesure certifiants et diplômants à l'intention des autorités publiques, organisations patronales, sociétés privées et secteurs agricoles. La création de clubs destinés aux principaux décideurs économiques et dirigeants d'entreprise nous a permis d'établir un réseau dynamique, axé sur la promotion des échanges et le partage des bonnes pratiques.

QATAR

HEC Paris est devenu le premier partenaire européen de la Qatar Foundation en juin 2010 et propose toute une série de programmes diplômants, non diplômants et sur mesure dans des locaux modernes, au sein de la Tornado Tower à Doha. Nous sommes par ailleurs le premier membre européen, du Qatar Foundation Management and Education Research Center (QF-MERC).

CHINE

Présent en Chine depuis 2005, HEC Paris dispose de bureaux à Pékin et à Shanghai. Nous nous sommes associés avec Tsinghua University School of Economics and Management (Tsinghua SEM), Zhejiang University School of Management (ZJU SOM), la SASAC* et la NDRC** pour offrir une gamme de programmes diplômants, non diplômants et sur mesure, destinés aux personnes et aux entreprises. L'EMBA HEC Paris est accrédité par les Ministères de l'Education en France et en Chine.

مؤسسة قطر
Qatar Foundation

管理學院
School of Management

NDRC

2ÈME BUSINESS SCHOOL MONDIALE EN EXECUTIVE EDUCATION
Classement du Financial Times 2015

1 MANAGERS ET PROJETS

MANAGERS ET PROJETS

MATURITÉ ET PERFORMANCE DE L'ORGANISATION PAR L'INTELLIGENCE DES PROJETS.

Au-delà d'un modèle d'organisation, le mode projet permet une véritable création de valeur. L'appropriation de cet enjeu par les responsables de projets est essentielle et place en perspective processus, diagnostic et analyse systémique. Elle sollicite notre intelligence des situations complexes.

OBJECTIFS

- **Maîtriser** les méthodes de structuration et le cycle d'un projet,
- **Analyser** les facteurs clés de réussite et piloter un projet
- **Identifier** les rôles et compétences d'un chef de projet

PARTICIPANTS

- Responsables de projets ou de programmes
- Décideurs chargés de désigner ou d'accompagner des responsables de projets

PÉDAGOGIE

Alternance d'apports théoriques, d'outils, d'échanges et de mise en pratique par des études de cas et des mises en situation.

DURÉE
2 jours

FRAIS DE FORMATION
Prix adhérents : 700.000 FCFA HT
Prix non adhérents : 980.000 FCFA HT

DATE
03 et 04 Septembre 2015

LIEU
CGECI Plateau

cgeci@cgeci.org
www.cgeci.org

CONTACTS
M. LAO NAPOLEON
Tél: (+225) 20 33 02 38
20 33 02 00
77 00 29 00
Email : sva.napolao@cgeci.org
kone@cgeci.org

PROGRAMME

- GRANDS PROCESSUS ET PRINCIPES FONDAMENTAUX DU MODE PROJET :
  - passer d'une logique de moyens à une logique de résultats pour une création de valeur, dans le respect du niveau du contenu technique, de la qualité attendue, des délais et des coûts.
  - passer de l'idée de départ, la compréhension des besoins, à la faisabilité du projet : initialisation, cadrage et planification du projet,
  - passer de la planification à la réalisation du projet, par une réunion de lancement puis un pilotage fin et continu des opérations,
  - savoir comment clôturer un projet, processus de recette des livrables du projet

- DÉFINIR LES FONCTIONS ET RÔLES DU CHEF DE PROJET :
  développer une relation managériale non hiérarchique :
  - constituer rapidement une équipe, partager les règles,
  - être reconnu comme leader par les contributeurs,
  - négocier avec les parties prenantes,
  - gérer les conflits et contraintes au sein d'une équipe projet.

2 TRANSFORMER AVEC SUCCÈS LES TENSIONS ET CAPITALISER SUR LES CONFLITS

TRANSFORMER AVEC SUCCÈS LES TENSIONS ET CAPITALISER SUR LES CONFLITS

AGIR SUR LES TENSIONS ET LES CONFLITS POUR LES TRANSFOR MER EN SOURCES DE MOTIVATION .

Les tensions et les conflits entre personnes appartiennent au quotidien des entreprises et s'inscrivent dans le cours normal de la dynamique d'une équipe. Bien gérés, ils constituent un levier important pour l'efficacité et la performance. Ignorés ou mal abordés, leurs conséquences sont souvent pénalisantes.

OBJECTIFS

- **Anticiper** et limiter les tensions et les conflits par un décodage adapté.
- **Résoudre** de façon durable les conflits entre les personnes, les équipes.
- **Disposer** des clés pour maîtriser les difficultés et renforcer la synergie.

PROGRAMME

La genèse et la nature des tensions et des conflits

MIEUX SE CONNAÎTRE ET S'ENRICHIR DES DIFFÉRENCES

- L'enchaînement de ses réactions,
- Les différences, génératrices de conflits, et les clés de résolution,
- Les lois de l'entraîneur pour recadrer en sécurité avec efficacité et bienveillance.

RÉSOUDRE UN CONFLIT INTERPERSONNEL

- Des tensions relationnelles aux conflits,
- Clés pour la gestion d'un conflit dans lequel nous sommes partie prenante ou arbitre,
- Gérer les personnalités difficiles,
- Doit-on et peut-on toujours gérer un conflit ?

RÉSOUDRE UN CONFLIT ENTRE STRUCTURES D'UNE ENTREPRISE

- La notion de territoire,
- Missions et objectifs antagonistes,
- Les conflits et les tensions issus des changements d'organisation,
- Sortir positivement d'un conflit entre structures.

DÉMARCHE PAR ÉTAPES POUR UNE ISSUE GAGNANT-GAGNANT

- Intégration des points de vue antagonistes, la maîtrise de la communication,
- La médiation : conditions de réussite,
- L'éloge des conflits.

PARTICIPANTS

- Dirigeants
- Managers
- Responsables d'équipes soucieux d'élargir leur compétence managériale par la compréhension essentielle des tensions et conflits

PÉDAGOGIE

- Pédagogie centrée sur le vécu des participants,
- Mise en situation en équipes,
- Identification de clés individuelles pour mieux aborder tensions et conflits,
- Constitution de sa boîte à outils personnelle pour progresser au quotidien.

DURÉE
2 jours

FRAIS DE FORMATION
Prix adhérents : 700.000 FCFA HT
Prix non adhérents : 980.000 FCFA HT

DATE
17 et 18 Septembre 2015

LIEU
CGECI Plateau

cgeci@cgeci.org
www.cgeci.org

CONTACTS
M. LAO NAPOLEON
Tél: (+225) 20 33 02 38
20 33 02 00
77 00 29 00
Email : sva.napolao@cgeci.org
kone@cgeci.org

« Cette formation a atteint pleinement mon objectif dans le sens où j'attendais une variété de grilles de lectures et non pas un mode d'emploi rigide et défini.

Je pars avec mille questions et une envie décuplée d'approfondir un certain nombre de points particuliers (systémique, anthropologie, lectures...). »

Jean-Louis LENOE L
SR Key Channel Specialist
DO W CORNING France SA

3 LES FONDAMENTAUX DE LA DIRECTION COMMERCIALE

LES FONDAMENTAUX DE LA DIRECTION COMMERCIALE

Vous avez la responsabilité de construire la stratégie commerciale. Vous devez l'incarner et la mettre en oeuvre avec vos équipes. Vos enjeux sont de réussir à développer durablement la satisfaction clients de façon à vous assurer de leur loyauté, négocier et assurer la profitabilité des ventes, optimiser votre organisation commerciale en fonction des canaux et développer le potentiel de vos équipes.

OBJECTIFS

- **Assurer** l'alignement stratégique de la politique commerciale et structurer sa proposition de valeur
- **Placer** le client au coeur de votre dispositif managérial et s'assurer de son efficacité
- **Développer** la performance de son équipe commerciale

PROGRAMME

POSITIONNER LA DIRECTION COMMERCIALE, CONSTRUIRE LES BASES DE SA STRATÉGIE

Le Directeur Commercial : stratège, pilote, acteur

- La segmentation clients et le traitement différencié des clients stratégiques
- La création de valeur pour les clients.

BÂTIR SON PLAN STRATÉGIQUE COMMERCIALE ET STRUCTURER SA POLITIQUE COMMERCIALE

- La logique et les outils associés à l'élaboration d'un Plan Stratégique Commercial, la définition des KPI commerciaux,
- La politique commerciale et les enjeux de pricing cadre juridique et stratégique.

RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS AVEC LES CLIENTS

- La préparation : s'appuyer sur sa politique commerciale, mieux décrypter le contexte client et poser des objectifs consistants
- La gestion de l'entretien de négociation et des déstabilisations des "acheteurs".
- De la profitabilité à la rentabilité : quels leviers pour la création de valeur ?
- Mesurer et optimiser la contribution d'un client à la création de valeur

ADAPTER SON ORGANISATION COMMERCIALE À LA STRATÉGIE, LA LOGIQUE DE CROSS-CANAL ET L'ÉVOLUTION DE LA CLIENTÈLE

- Quand et comment changer l'organisation pour la centrer clients ?
- Quels choix concernant les canaux d'accès marché ? Quels plans d'action ?

POSER LES PRINCIPES CLÉS DU MANAGEMENT COMMERCIAL

- Les enjeux du management commercial : Quelles évolutions ? Quelles priorités ?
- Travailler son rôle de manager : le management situationnel, les grilles de performance.

DÉVELOPPER LA PERFORMANCE DE SON ÉQUIPE

- La fixation et l'animation des objectifs, les temps de rencontre individuels et collectifs.
- L'entraînement et la stimulation des équipes.

DURÉE
2 jours

FRAIS DE FORMATION
Prix adhérents : 700.000 FCFA HT
Prix non adhérents : 980.000 FCFA HT

DATE
13 et 14 Octobre 2015

LIEU
CGECI Plateau

cgeci@cgeci.org
www.cgeci.org

CONTACTS
M. LAO NAPOLEON
Tél: (+225) 20 33 02 38
20 33 02 00
77 00 29 00
Email : sva.napolao@cgeci.org
kone@cgeci.org

PARTICIPANTS

- Directeurs de Division Clients ou de Business Unit Clients
- Directeurs Commerciaux, Directeurs des Ventes
- Managers ayant à encadrer et animer une force de vente

PÉDAGOGIE

- Un séminaire complet de la construction de la stratégie au cadrage des négociations commerciales, de la mise à plat des organisations commerciales au management des équipes et à l'entraînement au leadership
- Pédagogie interactive fondée sur des exposés et des échanges pour stimuler la créativité.

4 MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE LA FINANCE

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA FINANCE

EBITDA , BFR , GEARING , ROCE , CASH FLO W LI BRE , ROE , NP V ET QUELQUES AUTRES .

Communiquer avec des financiers, dans son entreprise ou à l'extérieur ; être crédible dans l'exposé des projets d'entreprise ; savoir s'intégrer aisément dans une équipe pluridisciplinaire et manier la composante financière. C'est cette somme de connaissances en finance d'entreprise, indispensable à toute évolution de carrière, que vous apporte cette formation.

OBJECTIFS

- **Comprendre** les documents et les objectifs financiers des entreprises.
- **Savoir** apprécier la structure financière et la rentabilité d'une entreprise.
- **Étudier** les mécanismes de l'autofinancement et du recours aux circuits financiers.
- **Identifier** les critères financiers d'investissement pour créer de la valeur.
- **Améliorer** sa capacité de dialogue avec les responsables financiers de l'entreprise.

PARTICIPANTS

- Non financiers qui souhaitent acquérir de véritables réflexes financiers

PÉDAGOGIE

- Les exposés sont complétés par des exercices d'application, des études de cas et des simulations. Ils sont l'occasion de discussions approfondies avec les intervenants.

DURÉE
2 jours

FRAIS DE FORMATION
Prix adhérents : 700.000 FCFA HT
Prix non adhérents : 980.000 FCFA HT

DATE
18 et 19 Novembre 2015

LIEU
CGECI Plateau

cgeci@cgeci.org
www.cgeci.org

CONTACTS
M. LAO NAPOLEON
Tél: (+225) 20 33 02 38
20 33 02 00
77 00 29 00
Email : sva.napolao@cgeci.org
kone@cgeci.org

PROGRAMME

COMPRENDRE L'ESSENTIEL DES DOCUMENTS COMPTABLES ET FINANCIERS

- États financiers, compte de résultat, bilan, tableau de flux et annexe,
- Liaisons fondamentales entre les documents,
- Évolutions en cours de la logique comptable vers la notion "d'information financière".

DIAGNOSTIC FINANCIER : ÉVALUER LES PERFORMANCES ET LE POTENTIEL FINANCIER D'UNE ENTREPRISE

- Analyse de l'exploitation : les indicateurs clés du compte de résultat, les leviers de la performance,
- Analyse de la structure financière (haut et bas de bilan),
- Analyse des flux,
- Gestion du BFR : les leviers opérationnels,
- Indicateurs de performance (EBITDA, EBIT, ROCE, ROE).

SYNTHÈSE : STRATÉGIE ET FINANCE D'ENTREPRISE

- Approfondissement de l'ensemble des notions acquises : analyse des flux financiers, interprétation des tableaux de flux, analyse de la sécurité et de la rentabilité,
- Mise en relation des options stratégiques et de leurs implications financières.

"Objectif atteint ! C'est incroyable (et même inattendu) ce que l'on est capable d'assimiler en une semaine. Tout cela s'est fait graduellement avec une méthodologie « sereine » qui donne confiance dans l'apprentissage. UN grand merci."

Samuel PERRE T
Responsable Qualité - EXPANSIA

5 DEVELOP YOURSELF AS A LEADER

DEVELOP YOURSELF AS A LEADER

TO GET THE BEST FROM YOUR BUSINESS AND FROM YOUR TEAMS,
YOU MUST FIRST KNOW HOW TO GET THE BEST FROM YOURSELF.

Looking at leadership as a process, this program is an opportunity to enhance your ability to lead more effectively in your current role and throughout your career.

OBJECTIVES

- **Provide** a deeper understanding of your leadership skills and levers.
- **Develop** your ability to lead people and teams in complex environments.
- **Set up** your personal agenda for selfimprovement and enhancement of your leadership skills.
- **Manage** change processes by creating a culture of learning and by sharing your vision.

PARTICIPANTS

Executives and senior managers who are preparing to take on greater leadership responsibilities

STUDY METHODS

The highly interactive nature of the program engages participants in a deep personal reflection process that allows aspects of their leadership styles and preferences to surface.

PROGRAMME

Reaching high performance objectives in an increasingly complex environment and during major transformations requires enhanced leadership skills to continuously align yourself, your teams and your organization with the environment.
This program is designed to take you through a gradual process from the big picture of your organization's context to your own leadership preferences.
You will develop a deeper level of self-awareness in order to assess your individual leadership style, your goals and your motivation.

DURÉE
2 jours

FRAIS DE FORMATION
Prix adhérents : 700.000 FCFA HT
Prix non adhérents : 980.000 FCFA HT

DATE
13 et 14 Janvier 2016

LIEU
CGECI Plateau

cgeci@cgeci.org
www.cgeci.org

CONTACTS
M. LAO NAPOLEON
Tél: (+225) 20 33 02 38
20 33 02 00
77 00 29 00
Email : sva.napolao@cgeci.org
kone@cgeci.org

CALENDRIER DE FORMATION

	2015							2016
	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Jan.
MANAGERS ET PROJETS					03 et 04			
TRANSFORMER AVEC SUCCÈS LES TENSIONS ET CAPITALISER SUR LES CONFLITS					17 et 18			
LES FONDAMENTAUX DE LA DIRECTION COMMERCIALE						13 et 14		
MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE LA FINANCE							18 et 19	
DEVELOP YOURSELF AS A LEADER								13 et 14

Séminaires de formation

SERVICES PLUS CGECI Nous accompagnons votre développement

Bulletin d'inscription

Stage

Titre .....

Date .....

Participant (s)

Nom ..... Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....

Nom ..... Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....

Entreprise

Nom .....

Adresse .....

.....

Téléphone ..... Fax .....

Responsable Formation

Nom ..... Prénom .....

Facture à envoyer à

Nom ..... Prénom .....

Adresse (si différente) .....

Date .....

Signature

A renvoyer par mail à :

sva.napolao@cgeci.org
kone@cgeci.org

ou par fax au:

00225 20 22 28 25

Cachet de l'entreprise

Important :

50 % du montant des frais nous resteront dus en cas d'annulation faite moins de 7 jours avant le début de la session.

CGECI
CONFEDERATION GENERALE DES ENTREPRISES DE CÔTE D'IVOIRE

"Le Patronat Ivoirien"

SERVICE RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS FORMATION

Tél. : (+225) 20 33 02 38 / 20 33 02 00
Mobile : (+225) 77 00 29 00
Fax : (+225) 20 22 28 25
Email : sva.napolao@cgeci.org
kone@cgeci.org

01 BP 8666 Abidjan 01

Côte d'Ivoire
Abidjan Plateau, à l'angle du Boulevard de la république
et de l'avenue Lamblin

HEC PARIS

une école de la CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

www.cgeci.org